



بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران

اداره بررسی های بانکداری اسلامی و دبیرخانه شورای فقهی

مشروح مذاکرات شورای فقهی

بانک مرکزی

یکصد و نوزدهمین جلسه مورخ ۱۴۰۳/۱۱/۱۰

اداره بررسی های بانکداری اسلامی و دبیرخانه شورای فقهی

زمستان ۱۴۰۳

بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران

تهران، بلوار میرداماد، شماره ۱۹۸

تلفن: ۳۹۹۵۱ (۹۸۲۱+)

وب سایت: www.cbi.ir

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

شناسه گزارش	شماره گزارش: ۱۴۰۳/۱۲/۹۶/۱۱۹/۱
عنوان گزارش: مشروح مذاکرات شورای فقهی بانک مرکزی* یکصد و نوزدهمین جلسه مورخ ۱۴۰۳/۱۱/۱۰ واژگان کلیدی: شورای فقهی، بانکداری اسلامی، مشروح مذاکرات، مباحثه، مباحثه پروژه‌ای. تاریخ انتشار گزارش: زمستان ۱۴۰۳	

* بر اساس بند «ر» ماده (۱۸) قانون بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، بانک مرکزی موظف است مشروح مذاکرات و مصوبات شورای فقهی را بر پایگاه اطلاع‌رسانی خود قرار دهد و برای عموم منتشر نماید. بر این اساس، اداره بررسی‌های بانکداری اسلامی و دبیرخانه شورای فقهی اقدام به تهیه و تدوین این گزارش نموده است. لازم به ذکر است مصوبات شورای فقهی پس از ابلاغ توسط بانک مرکزی اجرایی می‌گردد.

استفاده از مطالب این سند با ذکر منبع بلامانع است.

فهرست

اسامی حاضرین در جلسه: (نام و نام خانوادگی، پست سازمانی یا دستگاه مرتبط)..... ۴

مشروح مذاكرات مرتبط با موضوع: ارائه الگوی تکمیلی اجرای واقعی مباحه به صورت آزمایشی

در بانك توسعه تعاون..... ۵

اسامی حاضرین جلسه: (نام و نام خانوادگی، پست سازمانی یا دستگاه مرتبط)^۱

۱. آیت الله غلامرضا مصباحی مقدم (ریاست شورای فقهی)
۲. آیت الله محمدسعید واعظی (عضو شورای فقهی)
۳. آیت الله علیرضا اسلامیان (عضو شورای فقهی)
۴. حجت الاسلام والمسلمین مجید رضایی دوانی (نایب رئیس شورای فقهی)
۵. حجت الاسلام والمسلمین باقری بنابی (عضو شورای فقهی)
۶. آقای دکتر محمد شیریحیان (معاون سیاست گذاری پولی بانک مرکزی و عضو شورای فقهی)
۷. آقای دکتر سجاد افشار (معاون حقوقی و امور مجلس بانک مرکزی و عضو شورای فقهی)
۸. آقای دکتر عباس عرب مازار (عضو شورای فقهی)
۹. آقای دکتر حسین میثمی (مدیر اداره بررسی های بانکداری اسلامی و دبیر شورای فقهی بانک مرکزی)
۱۰. آقای دکتر حسین صدقی (مدیر کل تنظیم مقررات بانکی بانک مرکزی)
۱۱. آقای حسن شریفی (معاون عملیات بانک توسعه تعاون)
۱۲. حجت الاسلام والمسلمین حرمت الله رضازاده (مسئول نظارت و تطبیق شرعی بانک سپه)
۱۳. حجت الاسلام والمسلمین سید ابراهیم صباغیان (مسئول نظارت و تطبیق شرعی بانک توسعه تعاون)
۱۴. آقای مهدی کاظمیان (معاون اداره بررسی های بانکداری اسلامی و دبیرخانه شورای فقهی بانک مرکزی)
۱۵. آقای علی نظری (رئیس گروه اداره بررسی های بانکداری اسلامی و دبیرخانه شورای فقهی بانک مرکزی)
۱۶. آقای محمدحسین شمشیری (رئیس دایره اداره بررسی های بانکداری اسلامی و دبیرخانه شورای فقهی بانک مرکزی)
۱۷. آقای مهدی شهبازی فرد (کارشناس اداره بررسی های بانکداری اسلامی و دبیرخانه شورای فقهی بانک مرکزی)
۱۸. آقای کوروش بروجی (رئیس دایره اداره بررسی های بانکداری اسلامی و دبیرخانه شورای فقهی بانک مرکزی)
۱۹. خانم مریم بیدخوری (محقق اداره بررسی های بانکداری اسلامی و دبیرخانه شورای فقهی بانک مرکزی)

^۱ از اعضای محترم شورای فقهی بانک مرکزی آقایان دکتر ابوالحسنی، دکتر محمدپور، دکتر ابراهیمی و دکتر خورسندیان در این جلسه حضور نداشتند.

مشروح مذاکرات مرتبط با موضوع: «ارائه الگوی تکمیلی اجرای واقعی مرابحه به صورت آزمایشی در بانک توسعه تعاون»

تلاوت آیاتی چند از قرآن مجید

میثمی: موضوع این جلسه، اجرای واقعی الگوی مرابحه به صورت آزمایشی در بانک توسعه تعاون است؛ که حاصل تلاش مدیر عامل و اعضای محترم هیئت مدیره و ناظر شرعی این بانک می باشد. نسخه اولیه این الگو، در جلسات قبلی شورا بررسی گردیده و پس از اصلاح به صورت آزمایشی اجرا می شود. اکنون ناظر شرعی بانک توسعه تعاون، آقای صباغیان نسخه اصلاحی را ارائه می نمایند.

صباغیان: در جلسه قبل، مقدمات این مدل عملیاتی را ارائه دادیم. بر اساس پیشنهاد آیت الله مصباحی مقدم، موضوع واقعی سازی عقد مرابحه در بانکها مطرح شد. در این راستا، به چند اشکال در نحوه واگذاری و عملیات در مرابحه اشاره گردید. یکی از اشکالات این است که عملیات مرابحه، بسیار پیچیده است و درک درستی از آن در بانکها و بین مردم وجود ندارد. برای رفع این مشکل، می توان ادبیات موضوع را بهبود بخشید. مسئولین اعتبارات در بانکها، باید فهم درستی از وکالت در مرابحه داشته باشند و بدانند، ابتدا باید کالا برای بانک وکالتا خریداری شود و سپس آن را به فروش برسانند. وقتی موضوع درست درک نشود، انحراف ایجاد می گردد. مثلاً مشتری تسهیلات را دریافت می کند و به جای خرید کالا و خدمت، بدهی خود را پرداخت می نماید. این موضوع با توجه به دغدغه ای که آیت الله مصباحی مقدم در مورد تسهیلات کلان دارند، اهمیت بیشتری پیدا می کند.

در مورد سرمایه در گردش نیز، مشتری مبلغی را در بانک سپرده گذاری می کند. بانک این سپرده را به یک کسب و کار، مانند مرغداری، تخصیص می دهد. این کسب و کار دوره ای دو یا سه ماهه طی می کند تا به سود برسد؛ اما این تسهیلات معمولاً به صورت یک ساله یا شش ماهه به آنها پرداخت می شود. در این بازه زمانی، صاحب کسب و کار می تواند چهار بار خرید و فروش انجام دهد. این موضوع اشکالی ندارد، زیرا بعد از خرید و فروش اول (اولین مرابحه)، مرغدار مالک پول است و اختیار دخل و تصرف در آن را به هر نحوی که بخواهد دارد. لیکن با توجه به اشکالات دیگری که وجود داشت، به این نتیجه رسیدیم که یک مدل عملیاتی خرد و کلان جدید طراحی کنیم.

در مدل جدید ابتدا درباره گواهی سپرده خاص و عقد مرابحه بررسی کردیم. این گواهی که طبق مقررات قبلی بر اساس عقد مشارکت ارائه می شد، چالش های خود را دارد. به همین دلیل پیشنهاد دادیم که گواهی سپرده خاص در قالب عقد مرابحه ارائه شود. در این مدل، بانک در مرحله اول شرکتهایی را که به تأمین مالی ثابت نیاز دارند شناسایی کرده و سپس گواهی سپرده خاص مبتنی بر مرابحه منتشر می کند. بانک برای جلوگیری از هرگونه انحراف، رأساً اقدام به خرید و فروش می نماید و به این ترتیب نیازی به وکیل کردن مشتریان نیست (مرابحه اصالتی). مشتریانی که به سرمایه در گردش نیاز دارند، می توانند تا حد امکان از این طرح استفاده کنند و تسهیلات را به شرکت های ذیربط واگذار نمایند. در مراحل بعدی،

سپرده‌گذار زمان مشخصی را برای بازگشت سپرده تعیین می‌کند و بانک به عنوان وکیل از هر دو طرف، هم از سپرده‌گذار و هم از سرمایه‌گذار، عمل می‌نماید.

در این فرآیند، بانک به عنوان وکیل عمل می‌کند تا پروژه‌ها و شرکت‌ها را شناسایی نموده و به جذب سپرده‌ها کمک کند. اگر بانک نتواند خرید کالا را به درستی انجام دهد، می‌تواند وکالت را به مشتری تفویض کند تا خودش کالا را خریداری کند.

اسلامیان: این توضیحات خلاصه‌ای از مدل‌هایی بود که در جلسات قبل ارائه کردید. به این صورت که بانک شرکت‌هایی را شناسایی می‌کند و این شرکت‌ها کالا یا خدمت را نقداً خریداری کرده و به مشتریان خود به صورت اقساطی می‌فروشد. در اینجا، قیمت کالاها و خدمات باید مشخص باشد.

بحث دیگری که مطرح می‌شود این است که آیا می‌توان به خدماتی که ارائه می‌شود، به عنوان اجاره نگاه کرد یا خیر. در مورد اجاره در منابع فقهی گفته شده که اگر کسی ملکی را اجاره کند، حق ندارد همان ملک را به شخص دیگری با مبلغ بیشتر ارائه دهد؛ مگر اینکه تغییراتی در ملک ایجاد کند.

مصباحی‌مقدم: ابتدا باید مشخص کنیم که آیا مبادله کالاها به این شیوه مجاز است یا خیر. به نظر می‌رسد که مراحله واقعی قطعاً صحیح است. حالا سؤال این است که آیا بانک می‌تواند به شیوه‌ای که پیشنهاد شده، یعنی به صورت واسطه‌ای یا به عنوان مالک، اقدام به مراحله کند؟ به نظر می‌رسد تفاوت چندانی ندارد و از این طریق کالاها بر اساس سفارش به مشتریان به صورت نسبه اقساطی ارائه می‌شود، بدون اینکه مناقشه‌ای وجود داشته باشد.

اسلامیان: تصور کنید مشتری بعد از بیع نقدی برای بانک پشیمان شود و برای فروش اقساطی به خودش به بانک مراجعه نکند. مثلاً در حالی که می‌تواند با سود ۱۰ درصد از بانک با فروش اقساطی خرید کند، دیگری به او پیشنهاد خرید با سود ۵ درصد را بدهد. در این حالت می‌توان وجه التزام تعیین کرد؟ این کار شبهه ربا ندارد؟

رضایی: این مانند خسارت یا جریمه تأخیر است و در اینجا دینی وجود ندارد که وجه التزام، شبهه ربا ایجاد کند.

صدقی: در حال حاضر طبق مقررات، مشتری باید یک تعهد کتبی همراه یک پیش‌دریافت جهت خرید به بانک ارائه دهد. پیش‌دریافت در مقررات به منظور مدیریت ریسک در نظر گرفته شده است. تعهد کتبی مشتری نیز در قرارداد ذکر شده و ضمیمه قرارداد بین بانک و مشتری می‌شود.

شیرجیان: امکان ارائه ضمانت‌نامه هم وجود دارد. بانک‌ها می‌توانند ضمانت‌نامه‌هایی مانند ضمانت‌نامه شرکت در مزایده یا ضمانت‌نامه حسن انجام کار دریافت کنند. در واقع، مشتری قبل از انعقاد قرارداد، یکی از انواع ضمانت‌نامه را ارائه می‌دهد تا اطمینان حاصل شود که به تعهدات خود عمل خواهد کرد. در صورت عدم انجام تعهد، بانک می‌تواند ضمانت‌نامه را اجرایی کند. این موارد در قالبی که مطرح شد، قابل بررسی است.

در زمینه تأمین سرمایه در گردش برای بنگاه‌ها، پیشنهاد ما این است که این کار یا از طریق عقد مرابحه انجام شود یا با استفاده از ابزارهای تعهدی مانند اوراق گام یا برات الکترونیک. در این روش‌ها، نقش بانک به عنوان ضامن مهم است و تعامل میان فروشنده و خریدار شکل می‌گیرد. خریدار محصول را تهیه کرده و آن را به بانک می‌سپارد و بانک متعهد می‌شود. این تعهد در قالب اوراق گام به فروشنده منتقل می‌شود و در واقع تأمین سرمایه در گردش برای کالای خاصی انجام می‌گیرد. در اینجا یا از عقد مرابحه استفاده می‌کنیم یا بانک به عنوان ضامن وارد عمل شده و خرید و فروشی که بین مشتری و فروشنده انجام شده را تضمین می‌کند.

ذینفع نهایی نیز می‌تواند با در دست داشتن اوراق به بانک مراجعه کرده و تسهیلات لازم برای تأمین سرمایه در گردش را دریافت کند. این امر می‌تواند از طریق ابزارهایی مانند گواهی سپرده انجام شود. در مورد گواهی سپرده خاص، بازدهی پروژه اهمیت دارد.

تعامل بین فروشنده و خریدار باید به صورت مشارکتی انجام شود. به عبارت دیگر، نرخی که در حال حاضر اعمال می‌گردد، به عنوان نرخ علی‌الحساب در نظر گرفته می‌شود. زیرا پس از بهره‌برداری از پروژه و مشخص شدن درآمدزایی و بازدهی واقعی آن، سود و زیان واقعی پروژه تعیین خواهد شد. در این مرحله، سرمایه‌گذاری که تأمین مالی پروژه را از طریق گواهی سپرده انجام داده، موظف است تفاوت نرخ را به خریدار اوراق و حق‌الوکاله را به بانک پرداخت نماید.

عقد گواهی سپرده خاص با توجه به ماهیتی که دارد، برای خرید یک کالای مشخص نیست. گواهی سپرده خاص، ابزار تأمین مالی عمومی است؛ به این معنا که می‌توان با منابع جذب شده، انواع خدمات را از پیمانکاران مختلف خریداری کرده و تجهیزات سرمایه‌ای متنوعی را تهیه نمود. بانک در مورد نوع کالا یا خدمت خریداری شده، دخالتی نخواهد داشت.

رضازاده: واقعیت این است که ریسک نکول وجود دارد. اما بانک‌ها تمایلی به پذیرش این ریسک ندارند. پیشنهاد بنده در این زمینه آن است که برای مدیریت ریسک نکول، قرارداد سه جانبه‌ای بین تولیدکننده، متقاضی و نماینده بانک منعقد شود. این قرارداد می‌تواند در همان محل وقوع عقد امضا گردد و در صورتی که متقاضی بخواهد نکول کند، نماینده بانک می‌تواند فی المجلس اقدام به فسخ قرارداد نماید. نکته دیگر نیز جذب و تجهیز منابع است؛ در حال حاضر به دلیل ممنوعیت‌های قانونی، تنها می‌توانیم در قالب عقد وکالت جهت تجهیز منابع اقدام کنیم.

میثمی: ذکر دو نکته ضروری است. اول اینکه شمول مرابحه نسبت به کالا و خدمت، قبلاً به تصویب شورای نگهبان رسیده و در ماده ۹۸ قانون برنامه پنجم، آمده است. نکته دوم این است که باید توجه داشته باشیم که مرابحه در کشورهای اسلامی تنها به مصرف محدود نمی‌شود و در پروژه‌ها نیز کاربرد دارد. این نوع مرابحه در کارگروه قم شورای فقهی تحت عنوان «مرابحه پروژه‌ای» بررسی و تصویب شده است. در مرابحه پروژه‌ای، به جای اینکه به یک پروژه به طور مستقیم تسهیلات مشارکت تخصیص دهیم، به صورت مرحله‌ای در قالب عقد مرابحه، تسهیلات پرداخت می‌شود.

به عنوان مثال، در مرحله اول ممکن است مرابحه برای خرید زمین انجام شود. طبق توافق با مشتری، مشخص می‌شود در کل پروژه، ۱۰ مرابحه انجام خواهد شد، اما در ابتدا مرابحه فقط برای خرید زمین است. در مراحل بعدی، مشتری می‌تواند

درخواست خرید مواد اولیه مانند میلگرد و آهن یا خدمات مهندسی کند. شورای فقهی این روش را مجاز می‌داند و قصد داریم آن را به صورت پایلوت در برخی بانک‌ها اجرا کنیم.

شریفی: مرابحه در دو بخش کاربرد دارد. یکی از این بخش‌ها نیازهای عمومی و مصرفی است. بخش دیگر کسب و کار می‌باشد. مرابحه می‌تواند مشکلات عقد مشارکت و محاسبات مالی آن را حل کند؛ زیرا در زمان عقد مرابحه به طور دقیق مشخص می‌شود که مبلغ خرید نقدی چقدر است و مابقی آن به چه صورت پرداخت می‌شود. همچنین، هزینه‌های مربوط به وکالت بانک و حمل و نقل نیز از قبل مشخص می‌شود و خریدار در ابتدای کار همه چیز را روشن می‌کند. در مورد کسب و کارهای معیشتی، این موضوع به طور مستقیم مطرح نیست، اما در کسب و کارهایی که نیاز به تأمین مالی دارند، مرابحه می‌تواند راهگشا باشد.

شیریجیان: اگر گواهی سپرده خاص مبتنی بر مرابحه مجاز گردد، این مدل نظارت پذیری بیشتری دارد. با توجه به اینکه نرخ عقود مبادله‌ای مشخص است، مردم اغلب در قالب عقد وکالت سپرده‌گذاری می‌کنند و بانک‌ها به صورت مبادله‌ای تأمین مالی انجام می‌دهند. مزیت گواهی سپرده خاص این است که چون بر اساس بازدهی پروژه تأمین می‌شود جذابتر است. به لحاظ شرعی هم نرخ بالاتری برای آن می‌توان پیش‌بینی کرد.

صدقی: در جلسات شورای فقهی تأکید شد که دستورالعمل مرابحه که مربوط به سال ۹۴ است، کماکان مبنای کار بانک‌ها قرار گیرد. با ابداع الگوی جدید توسط دبیرخانه شورای فقهی تحت عنوان «مرابحه پروژه‌ای» تنها بخشی با همین عنوان به دستورالعمل قبلی اضافه شد و خرداد امسال به بانک‌ها ابلاغ گردید. به این ترتیب، به بانک‌ها مجوز داده شد که در پروژه‌ها تسهیلات مرابحه‌ای پرداخت کنند.

اگر گواهی سپرده خاص مبتنی بر مرابحه باشد، به نظر بنده صحیح نیست. این گواهی به منظور تجهیز منابع ایجاد شده و باید در قالب عقود مالی مورد استفاده قرار گیرد. یعنی مصرف آن باید در قالب عقود، چه مشارکتی و چه غیر مشارکتی باشد. در صورتی که در قالب عقد غیر مشارکتی عمل شود، در سمت مصرف، به نظر می‌رسد که همان مرابحه پروژه‌ای خواهد بود. همچنین، اگر بخواهیم به بانک‌ها امکان استفاده از روش‌های دیگر را بدهیم، ممکن است پیچیدگی‌هایی ایجاد شود که در نهایت اصل موضوع را تحت تأثیر قرار دهد.

مصباحی‌مقدم: وضعیت کنونی سپرده‌گذاری مطلوب و مناسب است و نیازی به راه‌اندازی صندوق پروژه جدیدی برای مرابحه نیست. بنابراین، بهتر است این بخش از طرح حذف شود.

در این الگو بانک به نمایندگی از سپرده‌گذاران وکیل می‌شود و مشتریان به بانک مراجعه کرده و درخواست‌های خود را مانند درخواست خرید خودرو یا مسکن ثبت می‌کنند. بانک قبلاً با بنگاه‌ها (که ممکن است بنگاه‌های وابسته به خود بانک یا بنگاه‌های مستقل از بانک باشند) وارد مذاکره شده و قراردادی منعقد می‌کند. بانک سفارش مشتری را به بنگاه منتقل می‌نماید و کالای مورد نظر را به صورت نقد خریداری می‌کند. بانک به مشتری تفاوت قیمت نقد و نسیه را اعلام می‌دارد و او را بدهکار می‌نماید و سپس مشتری کالای خود را از بنگاه تحویل می‌گیرد.

نکته‌ای که باید به آن توجه شود این است که در این نوع خرید، موضوع نکول مطرح نمی‌شود. زیرا مشتری یا به بنگاه مراجعه کرده و کالا را تحویل می‌گیرد یا این کار را انجام نمی‌دهد. اگر کالا را تحویل بگیرد، خرید انجام شده است و اگر نگیرد، خرید انجام نشده است. بنابراین، می‌توان شرط نمود که مشتری وجه التزام بدهد، اما در واقع نیازی به این کار نیست. از اینجا به بعد، بانک و مشتری در تعامل هستند. مشتری با انجام معامله به بدهکار تبدیل می‌شود و بانک قبلاً به او توضیح داده که اگر این خرید را انجام دهد، باید بدهی خود را طی مثلاً ۲۰ قسط بازپرداخت کند.

در حال حاضر بر اساس مصوبه شورای پول و اعتبار، برای تأمین مالی مراحله نرخ مشخصی تعیین شده است و این نرخ نمی‌تواند تغییر کند. اما نرخ‌گذاری باید با توجه به تنوع بازار کالا و خدمت انجام شود و نمی‌توان همه کالاها و خدمات را بر مبنای یک نرخ واحد قیمت‌گذاری کرد. زیرا موضوع باید متناسب با واقعیت‌های بازار پیش برود و این مسئله باید طی جلسه‌ای با هیئت عالی مطرح شود.

میثمی: محدودیت‌های فعلی گواهی سپرده، ناشی از مقررات است و به مسائل فقهی ارتباط ندارد. می‌توان پیشنهاد اضافه شدن عقد مراحله پروژه‌ای به مقررات گواهی سپرده را مطرح نمود.

مصباحی‌مقدم: اگر بانک توسعه تعاون بخواهد، می‌تواند به راحتی این کار را پیگیری کند و از سود آن بهره‌مند شود. باید به بانک‌ها حق انتخاب بدهیم و هزینه‌ها را بررسی کنیم. یعنی ساده‌ترین روش‌ها در دو یا چند بانک پیاده‌سازی شوند.

صدقی: فرض کنید بخواهیم با یک شرکت تجارت کنیم که بانک مشخصی اعتبارسنجی و سایر مراحل آن را انجام می‌دهد. در این صورت، یک فرم درخواست به یکی از شعب بانک عامل ارائه می‌دهیم و یک معرفی‌نامه دریافت می‌کنیم. سپس به شرکت مراجعه شده و کالا دریافت می‌گردد. در این حالت، بانک در واقع وکیل متقاضی است.

مصباحی‌مقدم: درباره وکیل کردن متقاضی در مراحله بعضاً مناقشه وجود دارد. لطفاً متن پیشنهادی مصوبه را قرائت فرمایید.

نظری: گزارش دبیرخانه شورای فقهی در رابطه با «الگوی پیشنهادی بانک توسعه تعاون در خصوص مدل‌های عملیاتی پیشنهادی واقعی سازی عقد مراحله»، در یکصد و نوزدهمین جلسه مورخ ۱۴۰۳/۱۱/۱۰ شورای فقهی مطرح و به شرح ذیل مصوب گردید:

الف- بانک ابتدا نسبت به خرید موضوع مراحله از فروشندگان برای خود اقدام نموده و وجوه را به حساب فروشندگان واریز می‌نماید. سپس موارد خریداری شده را به موجب عقد مراحله به مشتری می‌فروشد و در ادامه وی را جهت تحویل به فروشنده حواله می‌دهد.

ب- بانک برای خود حق فسخ در صورت عدم مراجعه مشتری جهت تحویل موضوع مراحله لحاظ خواهد نمود.

پ- انتشار گواهی سپرده خاص مبتنی بر عقد مراحله مجاز است.

ت- بانک توسعه تعاون ضمن اجرای آزمایشی طرح مزبور با سررسید یک سال، نسبت به اجرای این طرح و ارائه گزارش دوره ای به دبیرخانه شورای فقهی اقدام خواهد نمود.

ختم جلسه با ذکر صلوات بر محمد و آل محمد.